**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

1. Генезис социального взаимодействия

1.1 Признаки социального действия

1.2 Переход к социальному взаимодействию

1.3 Формы социального взаимодействия

2. Структура социального взаимодействия

2.1 Типология и сферы социального взаимодействия

2.2 Целеполагание и целеосуществление

2.3 Концепции социального взаимодействия

Заключение

Библиографический список

**ВВЕДЕНИЕ**

Актуальностью работы является причина того, что в современном обществе важное значение придается оценке тех или иных действий индивидов. Каждый из нас ежедневно совершает множество поступков, давая при этом внутреннюю оценку своим действиям. В то же время, любой из нас, volens-nolens сравнивает свои поступки со шкалой моральных ценностей цивилизованного общества. Если критерии отнесения поступков к моральным/аморальным изучаются этикой, то взаимооценка действий и поступков людей входит в предмет социологии. Что же такое действие и что такое социальное действие, мы и попытаемся рассмотреть в данной контрольной работе.

Объект работ – социальное действие и социальное взаимодействие.

Предметом работы является структура социальных взаимодействий.

Цель работы – ознакомиться с теоретическими основами социального взаимодействия, изучить его структуру, проследить взаимоотношение теории и практики данного аспекта социальной действительности.

Задачи:

1. Описать генезис социального взаимодействия, выделив признаки социального действия и переход к социальному взаимодействию.

2. Структурировать социальное взаимодействие, показав типологию и сферы, целеполагание и целеосуществление социального взаимодействия.

3. Кратко обозначить основные концепции социального взаимодействия.

Методы: изучение социологической литературы, описание и наблюдение, анализ и синтез.

**1. ГЕНЕЗИС СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

**1.1 Признаки социального действия**

Проблематику социального действия ввел Макс Вебер. Он дал следующее его определение: «Социальным является такое действие, которое в соответствии со своим субъективным смыслом включает в действующее лицо установки на то, как будут действовать другие и ориентируется в их направлении».

Важнейшим признаком социального действия является субъективный смысл - личностное осмысление возможных вариантов поведения. Во-вторых, важна сознательная ориентация субъекта на ответную реакцию окружающих, ожидание этой реакции. У Т.Парсонса проблематика социального действия связана с выделением следующих признаков:

- нормативность (зависит от общепринятых ценностей и норм);

- волюнтаристичность (т.е. связь с волей субъекта, обеспечивающей некоторую независимость от окружающей среды);

- наличие знаковых механизмов регуляции.

В концепции Парсонса действие рассматривается как единичный акт и как система действия. Анализ действия как единичного акта связан с выделением актора (субъекта активного действия) и среды, состоящей из физических объектов, культурных образов и др. индивидов. При анализе действия как системы действие рассматривается как открытая система (т.е. поддерживающая обмен с внешней средой), существование которой связано с формированием соответствующих подсистем, обеспечивающих выполнение ряда функций.

Ваше действие возможно лишь в рамках общества с определенным уровнем развития культуры и социальной структуры. С другой стороны, его описание, описание единичного действия возможно потому, что существует достаточно длительная традиция исследований социального действия в социологии и философии.

Иными словами, и само действие, и его описание становятся возможны только в результате вашей включенности в жизнь общества.

**1.2 Переход к социальному взаимодействию**

Тот факт, что отдельное действие возможно лишь в рамках общества, что социальный субъект всегда находится в физическом или мысленном окружении других субъектов и ведет себя сообразно этой ситуации, отражает понятие *социального взаимодействия*. Социальное взаимодействие можно определить как систематические действия субъектов, направленные друг на друга и имеющие целью вызвать ответное ожидаемое поведение, которое предполагает возобновление действия. Взаимодействие отдельных субъектов является и результатом развития общества, и условием его дальнейшего развития.

Социология, описывая, объясняя и пытаясь прогнозировать поведение людей, - в учебном ли процессе, в экономической ли деятельности или политической борьбе, прежде чем обратиться к эмпирическим исследованиям частных проблем, обращается к созданию *теоретической модели этого поведения*. Создание такой модели начинается с разработки понятия социального действия, выяснения его *структуры, функций и динамики*.

Обязательными компонентами *структуры* действия выступают *субъект* и *объект* действия. *Субъект* - это носитель целенаправленной активности, тот, кто действует, обладая сознанием и волей. *Объект* - то, на что направлено действие. В *функциональном* аспекте выделяются *этапы действия*: во-первых, связанный с целеполаганием, выработкой целей и, во-вторых, с их операционной реализацией. На этих этапах и устанавливаются организационные связи между субъектом и объектом действия.

Цель - идеальный образ процесса и результата действия. Способность к целеполаганию, т.е. к идеальному моделированию предстоящих действий, является важнейшим свойством человека как субъекта действия. Реализация целей предполагает выбор соответствующих *средств* и организацию усилий для достижения *результата*.

Обстоятельства повседневной жизни ежедневно сталкивают человека со многими другими людьми. В соответствии со своими потребностями и интересами человек отбирает в этом множестве тех, с которыми он вступает в различные взаимодействия.

Различают следующие виды взаимодействий:

*- контакты* – кратковременные связи (купля-продажа, обмен взглядами на улице, разговор попутчиков в автобусе);

*- социальные действия* – действия человека, который вступает в *осознанные* и *рациональные* связи и ориентируется на действия других людей, пытаясь достичь своих собственных целей. Это более сложная форма связи между людьми, чем контакты. Любому социальному действию предшествует социальный контакт. До совершения социального действия в сознании человека должно возникнуть устойчивое побуждение к активности (*мотивация*). Очевидно, что, совершая социальные действия, каждая личность испытывает на себе действия других (беседа, любое совместное действие).

В самом широком значении *средство* - это предмет, рассмотренный с точки зрения способности служить цели, будь то вещь, навык, отношение или информация. Достигнутый *результат* выступает как новое состояние элементов, сложившихся в ходе действия - синтез цели, свойств объекта и усилий субъекта. При этом условием результативности выступает соответствие цели потребностям субъекта, средств - цели и характеру объекта. В *динамическом* аспекте действие предстает как момент самовозобновляющейся деятельности субъекта на основе возрастания потребностей.

Механизм реализации действия помогает описать так называемая "всеобщая функциональная формула действия": потребности -> их отражение в (коллективном) сознании, выработка идеальных программ действия -> их операционная реализация в ходе координируемой определенными средствами активности, создающая продукт, способный удовлетворить потребности субъектов и побуждающий новые потребности.

Подобно любой теоретической модели, данное представление о социальном действии помогает увидеть общую природу бесконечно многообразных действий и таким образом уже выступает теоретическим инструментом социологического исследования. Однако для того, чтобы обратиться к анализу частных проблем, необходимо дальнейшее членение элементов этой модели. И, прежде всего в более детальных характеристиках нуждается субъект действия.

*Субъект* действия может быть рассмотрен как индивидуальный или коллективный. *Коллективными* субъектами выступают разнообразные общности (например, партии). *Индивидуальный* субъектсуществует внутри общностей, он может отождествлять себя с ними или вступать с ними в конфликт.

Контакт субъекта со средой своего существования порождает *потребности* - особое состояние субъекта, порожденное нуждой в средствах существования, объектах, необходимых для его жизни и развития, и таким образом выступающее источником активности субъекта.

Существуют различные классификации потребностей. Общими чертами всех классификаций выступают утверждение многообразия и возрастания потребностей и поэтапный характер их удовлетворения. Так, подобно всякому живому существу, человек нуждается в пищи и укрытии - это относится к физиологическим потребностям. Но столь же необходимы ему признание и самоутверждение - это является уже потребностями социальными.

К важным характеристикам субъекта действия относятся также совокупный жизненный ресурс, уровень притязаний и ценностные ориентации. *Совокупный жизненный ресурс* включает ресурсы энергии, времени, природных и социальных преимуществ.

Люди располагают разными жизненными ресурсами в зависимости от своего социального положения. Все виды ресурсов по-разному проявляются и измеряются для индивидуальных или коллективных субъектов, например, здоровье человека или сплоченность группы.

Социальное положение, наряду с индивидуальными качествами субъекта, определяет его *уровень притязаний*, т.е. сложность задачи и результат, на который он ориентируется в своих действиях. Эти ориентации субъекта относительно какой-либо сферы жизнедеятельности являются и *ценностными ориентациями*. Ценностные ориентации - это способ различения социальных явлений по степени их значимости для субъекта. Они связаны с индивидуальным отражением в сознании человека ценностей общества. Устоявшиеся ценностные ориентации обеспечивают цельность сознания и поведения субъекта.

Для описания источников социального объекта используется также понятие *интереса*. В узком значении интерес подразумевает избирательное, эмоционально окрашенное отношение к действительности (интерес к чему-либо, интересоваться чем-то или кем-то). Широкое значение этого понятия связывает состояние среды, потребности субъекта, а также условия их удовлетворения. Т.е. *интерес* может быть охарактеризован как отношение субъекта к необходимым средствам и условиям удовлетворения присущих ему потребностей. Это отношение объективно и должно быть осознано субъектом. Большая или меньшая ясность осознания влияет на результативность действия. Возможно и действие вопреки своим интересам, т.е. вопреки своему реальному положению. Понятие интерес используется в литературе применительно к индивидуальным и коллективным субъектам.

Потребности, интересы и ценностные ориентации выступают факторами *мотивации* действия, т.е. формирования его мотивов как непосредственных побуждений к действию. *Мотив* - осознанное побуждение к действию, возникающее при осознании потребностей. Как внутреннее побуждение мотив отличается от внешних побуждений - *стимулов*. *Стимулы* - дополнительные звенья между потребностью и мотивом, это материальные и моральные поощрения определенных действий.

Сознательный характер действия не исключает роли эмоциональных и волевых факторов. Соотношение рационального расчета и эмоциональных импульсов позволяет говорить о различных типах мотивации. *Исследования мотивации* широко представлены в социологии в связи с изучением трудовой и учебной деятельности. При этом выделяют *уровни мотивации* в зависимости от уровня потребностей.

Первая группа мотивов связана с *социально-экономическим положением индивида*. Сюда входят, прежде всего, *мотивы обеспечения жизненных благ*. Если эти мотивы доминируют в действиях человека, то прослеживается его ориентация, прежде всего, на материальное вознаграждение. Соответственно повышаются возможности материального стимулирования. К этой группе относятся *мотивы призвания*. Они фиксируют стремление человека к определенному роду занятий. Для человека в этом случае важно содержание его профессиональной деятельности. Соответственно и стимулирование будет связано с материальным вознаграждением самим по себе. Наконец, к этой же группе относят *мотивы престижа*. Они выражают стремление человека занять достойное, по его мнению, положение в обществе.

Вторая группа мотивов связана с *реализацией предписанных и усвоенных индивидом социальных норм*. Этой группе также соответствует широкий спектр побуждений к действию, от гражданских, патриотических до групповой солидарности или "чести мундира".

Третью группу составляют мотивы, связанные с *оптимизацией жизненного цикла*. Здесь могут сменять друг друга стремления к ускоренной социальной мобильности и преодолению ролевого конфликта.

Каждому роду занятий, даже каждому действию, соответствуют не один, а множество мотивов. Даже в частном примере, который мы приводили выше, можно предположить, что побуждение к чтению не могло сводиться только к желанию получить оценку, или только к стремлению избежать неприятностей, или только к любознательности. Именно множественность мотивов обеспечивает положительное отношение к действию.

Мотивы действия организованы иерархически, какой-то из них является доминирующим. При этом исследователи зафиксировали для процесса обучения, например, обратную связь между силой утилитарных мотивов и успеваемостью и прямую - между научно-познавательными и профессиональными мотивами. Система мотивации динамична. Она изменяется не только при смене занятий, но и внутри одного их вида. Например, мотивы обучения изменяются в зависимости от года обучения.

В исследовании мотивации используются различные методы: опросы, эксперименты, анализ статистических данных... Так, результаты лабораторных экспериментов показывают изменение времени реакции в действиях, различных по своим мотивам. Аналоги таких экспериментов, хотя и без строгих методик, каждый из нас вероятно, имеет в своем жизненном опыте. Чем отчетливее и сильнее необходимость сделать что-то (курсовую работу к последнему сроку), тем выше способность сконцентрировать на этом деле внимание, личные способности и организаторские таланты. Если вернуться к экспериментам лабораторным, то нужно отметить, что изменение быстроты реакции - это психологическая характеристика.

Таким образом, *важнейшие характерные черты мотивации* действий - это *множественность и иерархичность* мотивов, а также их определенная *сила и устойчивость.*

**1.3 Формы социального взаимодействия**

Принято также различать три основные формы взаимодействия - кооперацию, конкуренцию и конфликт.

*Кооперация* - сотрудничество нескольких индивидов (групп) ради решения общей задачи. Простейшим примером является перенос тяжелого бревна. Кооперация возникает там и тогда, где и когда становится очевидным преимущество объединенных усилий над индивидуальными Кооперация подразумевает разделение труда.

*Конкуренция* - индивидуальная или групповая борьба за обладание дефицитными ценностями (благами). Ими могут быть деньги, собственность, популярность, престиж, власть. Дефицитными они являются потому, что, будучи ограниченными, не могут быть поделены поровну на всех. Конкуренция считается индивидуальной формой борьбы не потому, что в ней участвуют только индивиды, а потому что конкурирующие стороны (группы, партии) стремятся получить как можно больше для себя в ущерб другим. Конкуренция усиливается, когда индивиды осознают, что в одиночку они достигнут большего. Она является социальным взаимодействием потому, что люди обговаривают правила игры

*Конфликт* - скрытое или открытое столкновение конкурирующих сторон. Он может возникнуть и в кооперации, и в конкуренции. Соревнование перерастает в столкновение, когда конкуренты пытаются помешать либо устранить друг друга из борьбы за обладание дефицитными благами. Когда равные соперники, например, индустриальные страны, соревнуются за власть, престиж, рынки сбыта, ресурсы мирным путем, это называется конкуренцией. А когда это происходит не мирным путем, возникает вооруженный конфликт - *война*.

Отличительная черта взаимодействия, которая отличает его просто от действия, это *обмен*. Любое взаимодействие есть обмен. Обмениваться можно чем угодно знаками внимания, словами, значениями, жестами, символами, материальными предметами.

Структура обмена достаточно проста:

- агенты обмена - два или более человека;

- процесс обмена - совершаемые по определенным правилам действия;

- правила обмена - устанавливаемые устно или письменно предписания, допущения и запреты,

- предмет обмена товары, подарки, знаки внимания и т. п.;

- место обмена - заранее условленное или спонтанно возникшее место встречи.

Согласно теории обмена Джорджа Хоманса, поведение человека в настоящий момент обусловлено тем, вознаграждались ли и как именно его действия в прошлом.

Он вывел следующие принципы обмена:

1) чем чаще вознаграждается данный тип действий, тем вероятнее, что он будет повторяться. Если он регулярно приводит к успеху, то мотивация к его повторению увеличивается. И наоборот, он снижается в случае неудачи;

2) если вознаграждение (успех) за определенный тип действий зависит от тех или иных условий, то высока вероятность, что человек будет стремится к ним. Неважно, от чего вы получаете прибыль, — действуете ли легально или обходите закон и укрываетесь от налоговой инспекции, — но прибыль, как и любые другое вознаграждение, будет толкать вас к повторению удачного поведения;

3) если вознаграждение велико, человек готов преодолеть любые трудности ради его получения. Прибыль в 5% вряд ли стимулирует бизнесмена на подвиг, но ради 300%, отмечал в свое время К. Маркс, он готов совершить любые преступления;

4) когда потребности человека близки к насыщению, он все в меньшей и в меньшей степени прилагает усилия к их удовлетворению. А это значит, что если работодатель несколько месяцев подряд платит высокую зарплату, то у работника снижается мотивация увеличивать производительность.

Принципы Хоманса применимы к действиям одного человека и к взаимодействию нескольких людей, ведь каждый из них руководствуется в отношениях с другим одними и теми же соображениями

В общем виде социальное взаимодействие — сложная система обменов, обусловленных способами уравновешивания вознаграждений и затрат. Если предполагаемые затраты выше ожидаемого вознаграждения, люди вряд ли начнут взаимодействовать, когда их к тому не принуждают. Теория обмена Хоманса объясняет социальное взаимодействие на основе свободного выбора.

В социальном обмене - так мы можем назвать социальное взаимодействие между вознаграждением и затратами — нет прямо пропорциональной зависимости. Иначе говоря, если вознаграждение увеличить в 3 раза, то в ответ индивид не обязательно увеличит в 3 раза свои усилия. Часто так бывало, что рабочим увеличивали в 2 раза зарплату в надежде, что они увеличат во столько же производительность. Но реальной отдачи не было они лишь делали вид, что стараются. По природе человек склонен экономить свои усилия и прибегать к этому в любой ситуации, иногда идя на обман.

Таким образом, под *социальным взаимодействием* понимается система взаимообусловленных социальных действий, связанной циклической причинной зависимостью, при которой действия одного субъекта являются одновременно причиной и следствием ответных действий других субъектов.

**2. СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

**2.1 Типология и сферы социального взаимодействия**

Взаимодействие отличается от действия обратной связью. Действие, исходящее от индивида, может быть направлено и не направлено на другого индивида. Только действие, направленное на другого человека (а не на физический объект), вызывает обратную реакцию, следует квалифицировать как социальное взаимодействие.

Действие можно подразделить на четыре вида

- физическое действие, например пощечина, передача книги, запись на бумаге;

- вербальное, или словесное, действие, например, оскорбление, выражение приветствия;

- жесты как разновидность действия: улыбка, поднятый палец, рукопожатие;

- мысленное действие выражается только во внутренней речи.

Примеры, подкрепляющие каждый вид действия, соответствуют *критериям социальных действий* М Вебера: они осмыслены, мотивированы, ориентированы на другого.

Социальное взаимодействие включает первые три и не включает четвертый вид действия.

В результате мы получаем первую типологию социального взаимодействия (по видам):

- физическое;

- вербальное;

- жестовое.

Социальное взаимодействие основано на *социальных статусах* и *ролях*. На этом основана вторая типология социального взаимодействия по сферам жизнедеятельности:

*- экономическая сфера* - где индивиды выступают как собственники и наемные работники, предприниматели, рантье, капиталисты, бизнесмены, безработные, домохозяйки;

*- профессиональная сфера* - где индивиды участвуют как водители, банкиры, профессора, шахтеры, повара;

*- семейно-родственная сфера* - где люди выступают в роли отцов, матерей, сыновей, кузин, бабушек, дядей, тетей, крестных отцов, побратимов, холостяков, вдов, новобрачных;

*- демографическая сфера* - контакты между представителями различных полов, возрастов, национальностей и рас (национальность включается в понятие еще и межэтнического взаимодействия);

*- политическая сфера* - где люди противоборствуют или сотрудничают как представители политических партий, народных фронтов, общественных движений, а так же как субъекты государственной власти судьи, полицейские, присяжные, дипломаты и т. д.;

*- религиозная сфера* - контакты между представителями разных религий, одной религии, а также верующих и неверующих, если по содержанию их действия относятся к области вероисповедания;

*- территориально-поселенческая сфера* - столкновения, сотрудничество, конкуренция между местными и пришлыми, городскими и сельскими, временно и постоянно пролеживающими, эмигрантами, иммигрантами и мигрантами.

Итак, *взаимодействие -* двунаправленный процесс обмена действиями между двумя или более индивидами. Стало быть, *действие* всего лишь однонаправленное взаимодействие.

Первая типология социального взаимодействия основана на видах действия, а вторая — на статусных системах.

Все многообразие видов социального взаимодействия и складывающихся на их базе социальных отношений принято делить на две сферы - первичную и вторичную.

*Первичная* сфера - область личных отношений и взаимодействия, существующих в малых группах среди друзей, в группах сверстников, в кругу семьи.

*Вторичная* - это область деловых, или формальных отношений и взаимодействии в школе, магазине, театре, церкви, банке, на приеме у врача или юриста. Соответственно, отношения людей в этих сферах не похожи.

*Вторичные отношения* - сфера социально-статусных отношений. Их еще называют формальными, безличными, анонимными. Если участковый врач равнодушно смотрит сквозь вас, выслушивает не слыша, автоматически выписывает рецепт и окликает следующего, то он формально исполняет служебный долг, т. е. ограничивается рамками социальной роли.

Напротив, ваш личный врач, давно установивший с вами доверительные отношения, обнаружит даже то, о чем вы не сказали, услышит то, о чем вы не говорили. Он внимателен и заинтересован. Между вами - *первичные*, т. е. личные отношения.

Итак, мы можем заключить: все виды социальных взаимодействий и социальных отношений делятся на две сферы - первичную и вторичную. Первая описывает доверительно-личные, а вторая — формально-деловые связи людей.

**2.2 Целеполагание и целеосуществление**

Теперь обратимся к более детальному рассмотрению *целеполагания и целеосуществления. Цель* - это мотивированное, осознанное, выраженное в словах предвосхищение результата действия. Принятие решения о результате действия *рационально*, если в рамках наличной информации субъект способен к *расчету целей*, средств и результатов действия и стремится к их максимальной *эффективности*.

Связь между объективными условиями, мотивацией и целями устанавливаются таким образом, что из двух определенных состояний элементов, обычно условий и мотивов, субъект делает вывод о состоянии третьего, цели.

Предполагается ее отчетливость и достижимость, а также наличие у субъекта иерархии целей, выстроенных в порядке предпочтения. *Рациональный* *выбор* объекта, это выбор с точки зрения его доступности и пригодности для достижения цели. Средства действия выбираются на основе оценки их эффективности для достижения цели. Они инструментально подчинены ей, но больше связаны с ситуацией.

Действия такого типа, *целерациональные действия,* наиболее легко прогнозируются и управляются. Эффективность таких действий имеет, однако, свою оборотную сторону. Прежде всего, целерациональность лишает смысла многие периоды жизни человека. Все, что рассматривается как средство, теряет самостоятельный смысл, существует лишь как приложение к главному, цели. Получается, что чем целеустремленнее человек, тем уже область смысла его жизни. Кроме того, огромная роль средств в достижении цели и техническое отношение к ним, оценка их только по эффективности, а не по содержанию, делает возможной подмену целей средствами, утрату изначальных целей, а затем и ценностей жизнедеятельности вообще.

Однако данный вид целеполагания не является ни универсальным, ни единственным. Существуют механизмы целеполагания, не связанные с расчетом эффективности, не предполагающие иерархии целей и расчленения целей, средств и результатов. Рассмотрим некоторые из них.

В результате работы самопознания, постоянного доминирования определенных мотивов, в которых преобладает эмоциональная составляющая, а также в связи с четкой внутренней позицией относительно способа жизни, *цель* может возникнуть *как некоторый замысел, проект, жизненный план* - целостный, свернутый и потенциальный.

В соответствующих ситуациях он обеспечивает мгновенное принятие решений. Такой механизм целенаправленности обеспечивает формирование и производство целостной, неповторимой личности.

*Цель* может выступать *как долженствование,* как закон действий, выведенный человеком из своих представлений о должном и связанный с высшими для него ценностями. Следование долгу выступает как самоцель. Оно безотносительно к последствиям и независимо от ситуации. Такой механизм целенаправленности предполагает волевое саморегулирование действий. Он может ориентировать человека в ситуациях максимальной неопределенности, создавать стратегии поведения, которые выходят далеко за рамки наличной, рационально осмысливаемой ситуации.

*Целенаправленность* может быть определена *системой норм* как внешних ориентиров, задающих границы дозволенного. Такой механизм оптимизирует поведение с помощью стереотипных решений. Это позволяет экономить интеллектуальные и другие ресурсы. Однако во всех случаях целеполагание связано со стратегическим для субъекта выбором и всегда сохраняет значение системообразующего элемента действия.

Цель связывает субъекта с объектами внешнего мира и выступает программой их взаимного изменения. Через систему потребностей и интересов, ситуационных условий внешний мир овладевает субъектом, и это отражается в содержании целей. Но через систему ценностей и мотивов, в избирательном отношении к миру, в средствах целеосуществления субъект стремится утвердить себя в мире и изменить его, т.е. "овладеть миром".

Инструментом такого овладения может стать и время, если человек умело распорядится этим ограниченным ресурсом. Человек всегда соотносит свои действия со временем. В критические моменты целостная ситуация дробится на часы, минуты, секунды. Но время можно и использовать. Это предполагает активное отношение к нему, отказ от восприятия времени как самостоятельной силы, принудительно разрешающей проблемы. Основное свойство времени - быть последовательностью событий - человек использует, располагая свои действия в некотором произвольно не нарушаемом порядке, разводя "сначала - потом" в своих действиях и переживаниях.

**2.3 Концепции социального взаимодействия**

Микросоциологических концепций существует много. Вообще, концепции социального взаимодействия - это проявление многообразия социологического знания. В свою очередь - это частный случай действия системного принципа множественности описания сложных систем.

*Концепция социального обмена.* Основные идеи концепции социального обмена: в поведении человека преобладает рациональное начало, которое побуждает его стремиться к определенным выводам; социальное взаимодействие - постоянный обмен между людьми различными выгодами, а обменные сделки - элементарные акты общественной жизни (схема "стимул - реакция")

*Концепция символического интеракционизма.* С точки зрения интеракционистов человеческое общество состоит из индивидов, обладающих "личностным я", т.е. они сами формируют значения; индивидуальное действие - есть конструирование, а не просто совершение. Оно осуществляется индивидом с помощью оценивания и истолкования ситуации. Личностное я означает, что человек может служить объектом для своих действий. Формирование значений - это набор действий, в ходе которых индивид замечает предмет, соотносит его со своими ценностями, придает ему значение и решает действовать на основе данного значения. В то же время истолкование действий другого - это определение для себя значений тех или иных действий окружающих. С точки зрения интеракционистов объект - это не внешний стимул, а то, что человек выделяет из окружающего мира, придавая этому определенные значения.

*Концепция управления впечатлениями.* С точки зрения Э.Гофмана человек предстает как художник, творец образов. Его жизнь - это производство впечатлений. Умение управлять впечатлениями и контролировать их - значит уметь управлять другими людьми. Такой контроль осуществляется с помощью вербальных и невербальных средств общения. Типичный пример - создание имиджа, реклама, PR.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Таким образом, социальное взаимодействие можно охарактеризовать как процесс, в котором люди действуют и испытывают взаимодействие друг на друга. Механизм социального взаимодействия включает индивидов, совершающих те или иные действия, изменения в социальной общности или обществе в целом, вызываемых этими действиями, влияние этих перемен на других индивидов, составляющих социальную общность, и, наконец, обратную реакцию индивидов. Взаимодействие приводит к становлению новых социальных отношений.

В социологии принят специальный термин, обозначающий социальное взаимодействие, - интеракция. Однако далеко не все, что мы делаем во взаимосвязи с другими людьми, относится к социальному взаимодействию. Если автомобиль сбил прохожего, то это обычное дорожно-транспортное происшествие. Но оно становится социальным взаимодействием, когда водитель и пешеход, разбирая происшедшее, отстаивают каждый свои интересы как *представители двух больших социальных групп.* Водитель настаивает на том, что дороги построены для автомобилей, и пешеход не имеет права переходить, где заблагорассудится. Пешеход, напротив, убежден в том, что главное лицо в городе - он, а не водитель, - и города созданы для людей, но не машин.

В данном случае водитель и пешеход обозначают *социальные статусы.* У каждого из них свой *круг прав и обязанностей.* Выполняя роль водителя и пешехода, двое мужчин выясняют не личные отношения, основанные на симпатии или антипатии, а вступают в *социальные отношения,* ведут себя как обладатели социальных статусов, которые определены обществом. Общаясь между собой, они рассказывают не о семейных делах, погоде или видах на урожай. *Содержанием* их беседы выступают *социальные символы и значения:* предназначение такого территориального поселения, как город, нормы перехода проезжей части, приоритеты человека и автомобиля и т.п. Выделенные курсивом понятия составляют атрибуты социального взаимодействия. Оно, как и социальное действие, встречается повсюду. Но это не значит, что оно подменяет собой все другие виды взаимодействия людей.

Итак, социальное взаимодействие складывается из отдельных актов, называемых социальными действиями, и включает статусы (круг прав и обязанностей), роли, социальные отношения, символы и значения.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1 Андрущенко В.П. Социология: Наука об обществе. Учебное пособие / В. П. Андрущенко, Н. И. Горлач. – Харьков: 1996. – 688 с.

2 Волков Ю.Г. Социология: Хрестоматия / Ю.Г. Волков, И.В. Мостовая – М.: 2003. – 524 с.

3 Добреньков В. И. Социология: Учебник /В.И. Добреньков, А.И. Кравченко. - М.:, 2001. - 624 с.

4 Касьянов В.В. Социология: Экзаменационные ответы /В.В. Касьянов. - Ростов н/Д: 2003. – 320 с.

5 Козлова О.Н. Социология /О.Н. Козлова. – М.: Изд-во Омега-Л, 2006. – 320с.

6 Кравченко А.И. Социология: Учебник для студентов вузов /А.И. Кравченко.— М.: Издательская корпорация “Лотос”, 1999. - 382с.

7 Лукашевич Н.И. Социология: Учебное пособие /Н.И. Лукашевич, Н.В. Туленков. – К.: 1998. – 276 с.

8 Осипов Г.В. Социология. Основы общей теории: Учебник для вузов /Г.В. Осипов, Л.Н. Москвичев. – М.: 2002. – 912 с.

9 Танатова Д.К. Антропологический подход в социологии: Монография /Д.К. Танатова. – 2-е изд. – М.: 2006. – 264 с.

10 Фролов С.С. Социология: Учебник /С.С. Фролов. – 4-е изд., стереотипное. – М.: 2003 г. – 344 с.

11 Эдендиев А.Г. Общая социология: Учеб. Пособие/А.Г. Эфендиев. – М.: 2007. – 654 с.

12 Ядов В. А. Стратегия социологического исследования. Описание, объяснение, понимание социальной реальности /В.А. Ядов. — М.: 2001. — 596с.